

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Fondée il y a près de 10 ans, la société est spécialisée dans le secteur de l'ameublement extérieur, 100% pure player.

Catégories principales :

- Salons de Jardin.
- Tables et chaises.
- Tonnelle / Pergola.
- Transat.
- Parasol.
- Hamac et Chiliennes.
- Tapis d'extérieur.

Aujourd'hui la société vend ses produits à la fois sur son site web, mais également sur plusieurs marketplaces.

Elle dispose d'un business model éprouvé, hybride, qui permet de collaborer avec ses fournisseurs, soit sous forme de commissionnaire, d'achat ferme, ou en dropshipping.

+35 M€ CA cumulé depuis la création.

+72 000 commandes livrées.

20 Canaux de distribution.

Panier moyen : 486 €.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi
La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Autre
Compléments : Volonté des associés.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	4 500	3 500	2 500	
Marge brute				
EBE	-15	-60	-120	
Résultat exploitation	-15	-55	-120	
Résultat net	-15	-60	-120	
Nb. de personnes	5	5	2	

Autres chiffres

Intitule_dettes : 30 k€
Trésorerie nette : 500 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

France et UK. Top 5 vendeur sur marketplaces. 2 marques.

Concurrence

Les pure players online de l'ameublement intérieur et/ou extérieur. Les acteurs pure players online généralistes. Les Click & Mortar généralistes. Les Click & Mortar spécialistes.

Points forts / faibles

Points forts

- Un modèle hybride (commissionnaire, achat, dropshipping).
- Des process optimisés permettant de limiter au maximum l'intervention humaine.
- Un site bien référencé sur son cœur de marché.
- Un réseau de distribution optimisé et des taux de commission négociés.
- Un excellent SAV, surtout dans le secteur de l'ameublement 3,8/5.
- Une présence logistique en France optimisée (1 entrepôt principal et 1 back up) et 2 entrepôts au UK.
- Top 5 des vendeurs sur les marketplaces.
- Bon ratio Nbr de produits/CA.
- Un outil all in one créé sur mesure.
- Entreprise 100% indépendante, saine et stable.
- Énorme barrières à l'entrée pour un concurrent avec le même business model.

Points faibles

- Coût logistique parfois élevé.
- Peu de produits référencés.
- Faible budget alloué en marketing.
- L'identité produit n'est pas encore assez forte.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

Baisse du chiffre d'affaires qui s'explique en partie par la baisse du nombre de produits.

3 collaborateurs.

+35 M€ CA cumulé depuis la création.

+72 000 commandes livrées.

20 Canaux de distribution.

Panier moyen : 486 €.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale